





خطوات مختصرة

للتفاوض







هي وسيلة يتم استخدامها
للوصول إلى اتفاق يفي بمصالح
الطرفين عند حدوث أي خلاف أو
لبس او تعثر في المشاريع







الإعداد والتخطيط



قبل البدء في عملية التفاوض يجب على المرء أن يكون على دراية كافيه بالموضوع المراد التفاوض حوله , ومعرفه الأشخاص الذين سوف يجري معهم ذلك التفاوض وامكانياتهم , ويضع جميع الاحتمالات التي يمكن ان تطرأ في الاجتماع مع التخطيط المسبق لكل حالة حول كيفية التعامل معها







تعريف القواعد الأساسية



تتم هذه العملية مرة واحدة فقط , حيث انه يتم وضع خطة للنقـاش وتعريف القواعد والإجراءات الأساسية مع الطرف الاخر مثل :

 تحديد المدة الزمنية للتفاوض

 تحديد النقاط التي سوف يتم عليها التفاوض

 تحديد الأشخاص المشاركين في عملية التفاوض







التوضيح والتبرير



لتفادي المواجهة مع الطرف الآخر في اول اللقاء يجب توضيح سبب التفاوض (بأنه حل للمشكلة وانه تم اللجوء اليه لاختصار الوقت)

وان كانت هناك مجادلات سابقة فمن المستحسن ان يتم ذكر مبررات مقنعه للطرف الاخر والتي تساهم بدورها على كسب الموقف

وأيضا عرض الوثائق التي تساعد على وضوح الصورة كامله والتي تدعم موقف التفاوض











جوهر عملية التفاوض هو العطاء الفعلي واتخاذ جميع السبل للتوصل الى اتفاق يرضي الطرفين

وان استطعنا ان نجبر الطرف الاخر الى تقديم بعض التنازلات فهنا نستطيع ان نقول اننا توصلنا الى كسب

٨٠ % من التفاوض







اغلاق الاجتماع والتنفيذ



الخطوة الأخيرة في عملية التفاوض هو اعطاء الطابع الرسمي على الاتفاق الذي تم التوصل إليه بتثبيت الإجراءات اللازمة لتنفيذها حسب الالية والمدة الزمنية التي تم الاتفاق عليها .

في المفاوضات الكبيرة تتطلب بلورة هذه التفاصيل في عقد رسمي.



وأخيرا ....

للمفاوضات أداب واخلاقيات , فلا تظن أن العمليـة التفاوضـيه هـي عمليـة صدامية بقدر أنها عملية إيجاد الحلـول بمهنية راقية



اعداد
م. فواز محمد علي نشار
  Fawaz_nashar@hotmail.com